



AMBIENTE INTERNO

preencha os cards de acordo com a apostila
e coloque na ordem numérica



AMBIENTE EXTERNO

sentido de leitura

1



1

Meu sonho é ter uma Pastelaria, com
pastéis feitos com massa artesanal e
diversos recheios.

PRODUTO 1
MEU SONHO

2

()
PLANEJADOR

(X)
EXECUTOR

PRODUTO 2
MEU PERFIL

3

MINHAS IDEIAS DE NEGÓCIOS

1 Já quis ter uma padaria

2 Também pensei em abrir uma casa de panchos

3 Um bar com várias cervejas diferentes

PRODUTO 3
MEUS NEGÓCIOS

sentido de leitura

2



4

A O que é o meu negócio (descreva um exemplo)? Uma pastelaria. Na minha cidade tem uma a Pastel e Cia mas não tem muita variedade de sabores.

B Qual é a melhor empresa, pessoa ou produto na minha área? Talvez seja aquela franquia, 10 Pastéis.

C O nome do meu negócio será... Pastelícia - (Pastel + Delícia)

D Como quero ser visto pelo meu cliente (slogan/frase de apoio)? Como o melhor pastel da cidade e a pastelaria com maior número de sabores.

E Qual é o meu objetivo para daqui cinco anos? Ter mais duas ou três pastelarias na minha região.

F Qual é a minha motivação para abrir este negócio? Sempre quis ter meu próprio negócio.

G Meu diferencial é: Pastel com massa artesanal e muitos sabores.

PRODUTO 4
MEU NEGÓCIO

5

pastelícia

PRODUTO 5
MINHA MARCA

6

ANÁLISE DE TUDO COMO UM TODO - MINHA PESQUISA

PÚBLICO ALVO:

1) Quantas pessoas você entrevistou? 35

2) A maioria disse que: () Homem (X) Mulher

3) A maioria tinha que idade? () 15 a 20 anos (X) 20 a 35 anos () 35 a 50 anos () Mais de 50 anos

MEU PRODUTO:

1) A maioria disse se compra um produto/serviço parecido com o meu? (X) Sim () Não

2) Quanto a maioria das pessoas disse que paga por este produto/serviço? Entre R\$6,00 e R\$15,00

3) Quanto a maioria disse que pagaria? Entre R\$12,00 e R\$15,00

CONCORRÊNCIA:

1) Onde a maioria das pessoas compra esse tipo de produto/serviço? Não shopping

2) Quanto a maioria das pessoas disse que paga por este produto/serviço? Entre R\$6,00 e R\$15,00

3) Como a maioria das pessoas classificou seu concorrente? () Ótimo (X) Muito bom () Bom () Regular () Ruim

FORNECEDORES:

1) Quais são os produtos principais que você precisaria? Ingredientes para a massa e para os recheios, carne, frango, queijo, bacon, calabresa, temperos, e outros.

2) Qual a quantidade mínima que você precisaria? 200g de cada para fazer uns 100 pastéis.

3) Quem venderia/emprestaria isso para você? Poderia comprar no mercado e pagar na final de mês.

PRODUTO 6
MINHAS PESQUISAS

6.1

Qual é o meu produto (principal):
Pastéis de diversos sabores e massa artesanal.

B Posso processo de fabricação? Desenhe o fluxo (principais dificuldades no processo).
1. Comprar os ingredientes / 2. Preparar massa / 3. Preparar os recheios / 4. Fazer os pastéis / 5. Fritar os pastéis / 6. Colocar nas embalagens / 7. Saír para vender

PRODUTO 6.1
MEU PRODUTO

7

PROJEÇÃO DE VENDAS

PRODUTO	2º	3º	4º	5º	6º	SAB.	TOTAL
1 pastel de carne	4	4	6	6	10	10	40 x R\$2,00 = R\$80,00
2 pastel de frango			5	5	10	10	30 x R\$6,00 = R\$180,00
3							
4							
Total							

MÊS (14 SEMANAS) R\$2.000,00 ANO - SAZ. (MESES RUINS) R\$2.000,00
ANO(X12) R\$24.000,00 TOTAL ANO R\$20.000,00

PRODUTO 7
MINHAS VENDAS

6.2

MATRIZ DE PREÇO X CONCORRÊNCIA

EQUAÇÃO:

VARIÁVEL	CONCORRENTE A PREÇO	CONCORRENTE B PREÇO	VOCÊ PREÇO
Produto principal (ex. pão): pastel de carne	R\$6,00	R\$10,00	R\$8,00
Produtos secundários (ex. biscoito): pastel de frango	R\$5,00	R\$7,00	R\$6,00
Localização bairro (baixa, média, nobre):	baixa	alta	baixa
Porte (pequeno, médio, grande):	pequeno	grande	pequeno
Marca forte (pouco, médio, muito):	médio	médio	fraca

PROMOÇÃO: Pastel de carne mais um copo de refrigerante R\$10,00

PRODUTO 6.2
MEU PREÇO

6.3

MATRIZ DE LOCALIZAÇÃO X BENEFÍCIO - FAÇA A MATRIZ

VARIÁVEL	COLABORADORES	FORNECEDORES	CLIENTES
É de fácil acesso?	sim	sim	sim
Qual o custo do transporte (alto, médio, baixo):	baixo	médio	baixo
Sua localização é importante para quem? (muito pouco, média)	Pouco Não considero importante para quem quero comprar meu produto	Pouco Não considero importante para quem quero comprar meu produto	Muito Considero importante para quem quero comprar meu produto
Resultados	Vou localizar aqui e fazer pouco mais o que preciso	Vou localizar aqui e fazer um pouco mais o que preciso	Vou localizar aqui e fazer um pouco mais o que preciso

• ONDE SERÁ LOCALIZADO MEU NEGÓCIO?

• ANALISE A PESQUISA DE MERCADO E RESPONDA SE VALE A PENA PAGAR POR UMA BOA LOCALIZAÇÃO. VALE?

PRODUTO 6.3
MINHA PRAÇA

6.4

TRIOS DE OURO

ONLINE	ON	OFF	OFFLINE
1 whatsapp	cartão de visita	1	
2 facebook	folheto	2	
3 instagram	cardápio	3	

PRODUTO 6.4
DIVULGAÇÃO

10

CORPO exercício físico para fechar mais pastéis

MENTE trabalhar a frustração de vendas

CONHECIMENTO fazer cursos de culinária

PRODUTO 10
MINHA ANÁLISE

8

Eu preciso de alguém para me
ajudar a vender porque eu gosto
mais de fazer os pastéis.

PRODUTO 8
MEU TIME



RESULTADO:

sentido de leitura

3



9

FLUXO DE CAIXA - CENÁRIO PESSIMISTA DE VENDAS

CUSTOS FIXOS	VALOR	CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR	ENTRADA	SAÍDA
aluguel	R\$1.000	massa	R\$10	diária vendida aproximada a	R\$1.240
telefone	R\$200	ingredientes	R\$20	aproximada a	R\$1.500
luz	R\$80	temperos		de R\$100,00 por mês com reserva de R\$100,00	
internet	R\$60	energia elétrica			
		água			
		gás			
		aluguel do ponto			
		aluguel do ponto			
		aluguel do ponto			
Total	R\$1.240	Total	R\$1.520	Total	R\$3.500,00 - R\$2.740 = R\$760,00

meu lucro na mão para uma
venda de 500 pastéis.

PRODUTO 9
FLUXO DE CAIXA

9.1

ANÁLISES FINANCEIRAS BÁSICAS

✓ Custo mês R\$2.740 baseado na venda de 500 unidades.

✓ Faturamento mês R\$3.500,00 baseado na venda de 500 unidades

✓ Lucro total mês R\$760,00 baseado na venda de 500 unidades.

✓ CAPITAL DE GIRO (CÁLCULO) R\$2.740,00*

✓ PONTO DE EQUILÍBRIO MÊS 30 dias** E ANO 10 meses***

✓ Prazo para retorno do investimento (cálculo) 30 dias ****

*Meu capital de giro precisa ser pelo menos a soma dos meus custos fixos.
**Meu ponto de equilíbrio é quando tempo eu levo para ter dinheiro suficiente para pagar meus custos.
***Considerando 1 ano, preciso de 10 meses, pois preciso guardar um pouco em cada mês para quando as vendas estiverem baixas.
****Meu investimento inicial foram os ingredientes, cerca de R\$200,00, que consigo pagar no primeiro mês.

PRODUTO 9.1
MINHAS FINANÇAS

11

BORA COLOCAR ESSA PARADA PRA FUNCIONAR!

O QUE?	ONDE?	QUANDO?	QUANTO?	QUANTO?
Fazer mais pastéis	melhor mês	15 / 10 / 15	mês	R\$10,00
Quando pretende fechar	em casa	25 / 10 / 15	10	R\$30,00
Se que falta para fechar?	material	20 / 10 / 15	50	R\$30,00
Fechar com fornecedores	interior	25 / 10 / 15	50	R\$100,00
Montar divulgação (on e off)	red e internet	20 / 10 / 15	folhas	R\$50,00
Fechar primeiro pedido	em casa	25 / 10 / 15	10	R\$40,00

PRODUTO 11
PLANO DE AÇÃO

5

Okey, o key, você já entendeu que esta tal de By Necessity é responsável pela abertura de mais de 2800 negócios em periferias. Mas, agora, tá achando que implantá-la na sua comunidade, município ou estado é uma realidade difícil e demorada.

Ops, enganou-se! Do dia pra noite, a By Necessity chega a QUALQUER LUGAR. EM QUALQUER TEMPO!

5

As aulas acontecem em um espaço DENTRO do contexto do aluno – no mesmo bairro ou instituição. Todo o método é fundamentado em ele sentir pertencimento e domínio no local onde está.

2

Primeiro, a partir do diagnóstico (já existente, seu ou nosso) do entorno, é estabelecido o público-alvo.

6

Em sala de aula, o aluno desenvolve as 10 etapas de vendas, fluxo de caixa, comunicação, recursos humanos, sem falar na materialização da identidade visual do seu negócio (feita pelos nossos designers). Ao final, ele tem um plano de ação PERSONALIZADO para iniciar as atividades no dia seguinte!

3

Moradores de uma determinada região que historicamente tenham deficiências de acesso a bens e serviços, jovens negros em situação de risco, famílias agrícolas, mulheres em vulnerabilidade – alguns exemplos. Então, um programa específico para incentivar o empreendedorismo neste segmento é criado.

7

Este plano prevê o que é realmente passível de execução na realidade do aluno, a partir de pequenas metas diárias e mensais, até a realização do sonho. Cada card colado na matriz representa um passo importante não somente para a abertura do negócio, mas para a manutenção dele em longo prazo.

4

Um calendário de aulas é elaborado, preferencialmente de segunda à sexta-feira, 30 horas em classe com um professor treinado na **By Necessity**. Você inicia a divulgação e as inscrições ocorrem na plataforma digital – já existente e pronta pra efetivar as matrículas imediatas. Cada inscrito receberá mensagem de texto com as informações de sua turma.

8

Acha que, com o Plano de Negócios pronto, tudo encerrou?

Agora é que começa a ficar bom! O nosso Call Center acompanha a execução de todo o Plano montado pelo aluno, auxiliando na superação das dificuldades encontradas no caminho.